

الرئيس التنفيذي لـ «جلف كابيتال»:

## محفزات تنشيط الاقتصاد والاستثمار تعزز تحقيق مصر معدل نمو أكثر من 5%

»

**حشدت «جلف كابيتال» كل مواردها وخبراتها في عام 2020 لدعم وحماية الشركات التابعة لها بمحافظتها الاستثمارية من أجل مواجهة التأثيرات الاقتصادية لجائحة عالمية غير مسبوقة سيكون لها تأثير طويل الأمد على الاقتصادات وكيفية ممارسة الأعمال والتعاملات البنينة للأفراد والشركات.**

**وفي ضوء استثمار أكثر من ثلاث مليارات ونصف المليار جنيه في مصر بقطاعات: الرعاية الصحية، التكنولوجيا، القطاع الاستهلاكي، التصنيع، البتروكيماويات، النفط، الغاز، فإن «جلف كابيتال» تظل على قائمة أكبر المستثمرين الأجانب في مصر، وتوسع لضخ المزيد من الاستثمارات يعزز هذا التوجه يقينها بقوة الاقتصاد المصري وإمكانياته حيث فرص النمو المستقبلي.**

»

وقد صرح الدكتور كريم الصلح الرئيس التنفيذي لشركة «جلف كابيتال»، في مقابلة حصرية مع «الاقتصادي»، قائلاً: «تقدم مصر لشركات الاستثمار العالمية فرصاً هائلة للاستثمار والنمو، فهي تتمتع بقاعدة عريضة وعميقة من الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وعدد سكان ضخم ومنتام وذي نسبة عالية من الشباب، وكذلك بسوق استهلاكي عميق وبيئة تنافسية مميزة لممارسة الأعمال. بالإضافة إلى كل ذلك تشجع الحكومة المصرية الاستثمار الأجنبي في قطاعات تخلق فرص عمل ووظائف جديدة في سوق العمل»، مع التشديد على أن «جلف كابيتال» هي حالياً منكشفة بقدر كبير على الاقتصاد المصري من خلال عدد من الشركات التابعة لمحافظتها الاستثمارية. وتقدم مصر لمستثمري «جلف كابيتال» فرصاً جيدة للاستثمار تأخذ المخاطر بعين الاعتبار، كما تركز التنوع الجغرافي في سوق يتميز بطلب محلي قوي. فمصر هي من الدول القلائل في المنطقة العربية التي سجلت نمواً اقتصادياً إيجابياً بلغ 2.4% في عام 2020، ويتوقع أن ينمو الاقتصاد فيها إلى أكثر من 5% في عام 2021 استناداً إلى جهود التنوع الناجحة وحزمة المحفزات الأخيرة التي أطلقتها الحكومة لمجابهة تداعيات الجائحة. اختارت «الأهرام الاقتصادي» شركة «جلف كابيتال» كأحدى الشركات في قائمة «سوبر ون» لكونها استطاعت أن تحوّل التحديات غير العادية لشركاتها في عام الجائحة إلى فرص كبيرة، كما ساعدت على أن تحوّل سنة، كان من الممكن أن تكون سيئة بالنسبة للشركة نفسها، إلى سنة إيجابية.

• 2020 عام جائحة كورونا التي غيرت العالم، ولربما إلى الأبد.. ما تقييم «جلف كابيتال»؟  
سنتذكر عام 2020 كعام أعاد العالم

قطاعات الرعاية الصحية والتكنولوجيا والمدفوعات وخدمات الأعمال  
صمدت في مواجهة تداعيات كورونا.. وستنفرد بالنمو في 2021

»  
عندما تجلس في مصر أو في  
دولة الإمارات، فأنت في  
قلب هذه الأسواق الثلاثة  
ومن اللاهث الترويج سواء في  
اتجاه إفريقيا والشرق الأوسط  
أو جنوب شرق آسيا  
»  
»

إلى التفكير بحكمة وواقعية، ففيروس كورونا المستجد ولد تحولات اجتماعية واقتصادية عظيمة من شأنها أن تغير الطريقة التي نعيش ونعمل فيها في المستقبل. بالنسبة لـ «جلف كابيتال»، فقد دفعتنا الجائحة إلى اتخاذ قرارات مكنتنا من حماية وتنمية استثماراتنا في فترة مليئة بالتحديات. والنتيجة، خرجت شركتنا الخمس والعشرون من عام 2020 وهي في موقع أقوى وأفضل لمواجهة المستقبل.

• كيف واجهت الشركة تلك التحديات وكيف ساعدت الشركات في محافظتها الاستثمارية على مثل هذه المواجهة سواء في مصر أو حول العالم؟

أخذت «جلف كابيتال» في وقت مبكر زمام المبادرة ووضعت خططاً ونفذتها بشكل سريع لكي تضمن لشركاتها الاستقرار والسيولة الكافية لمتطلبات رأس المال العامل حتى إعادة فتح الاقتصاد. وقد عملت بشكل وثيق مع شركاتها لإرشادها وتوجيهها ودعمها لكي تجتاز الفترة الصعبة خلال الجائحة. وقد كانت أبرز أولوياتها مع بداية الجائحة تحقيق الاستقرار وحماية الشركات الـ 25 من التأثيرات السلبية لتبعاتها الأولية وضمان التمويل الجيد والسيولة الكافية في تلك المرحلة، وفي المرحلة الثانية، وبعد تحقيق هذا الاستقرار، شرعت في مرحلة الهجوم لا الدفاع ولعبت دوراً ناشطاً في التخطيط لمزيد من النمو المبكر الذي يبدأ في الربع الثاني من عام 2020. وشجعت الكوادر القيادية والإدارية في جميع الشركات التابعة لمحافظ «جلف كابيتال» الاستثمارية على إعادة التفكير في نماذج أعمالها وعلى التكيف مع الأحوال المستجدة ومع التحول الدائم في السلوكيات الاستهلاكية.



د. كريم الصلح: «جلف كابيتال» على قائمه أكبر المستثمرين الأجانب في مصر بمحفظة قيمتها أكثر من 3.5 مليار جنيه

ولكنها تتوسع سريعا باتجاه آسيا وإفريقيا. ونحن نشجعها على ذلك وندفعها في ذلك الاتجاه، وقد كان أحد الأساليب التي اعتمدها «جلف كابيتال» للنمو في السنوات القليلة الماضية، لقد استطاعنا أن ننمي شركائنا إقليميا وعالميا وفي المحطة النهائية للاستثمار تم إدراجها في بورصة عالمية مثلا أو بيعها إلى مشتر استراتيجي عالمي يعمل في هذا ألقطاع لتصبح رائدة إقليميا إن لم يكن عالميا ومن الأمثلة:

■ «ECDC» التي كانت شركة محلية مختصة بحفر آبار البترول والغاز وتوسعت بنجاح في عموم منطقة الشرق الأوسط.

■ «فيزيتا» المصرية - وهي المنصة الرائدة لحجز المواعيد الطبية في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا - وبعد شهرين من استثمار «جلف كابيتال» فيها توسعت «فيزيتا» باتجاه شرق إفريقيا مدعومة بإطلاق منصتها للحجوزات الطبية في كينيا، وتسعى للتوسع باتجاه إفريقيا والشرق الأوسط.

أؤكد على حقيقة أعمال: «عندما تجلس في مصر أو في دولة الإمارات، فأنت في قلب هذه الأسواق الناشئة ومن الأسهل التوسع إلى الأسواق المجاورة». لقد عملت «جلف كابيتال» في السنوات 15 الماضية على تنمية محلية لتنمو وتصبح إقليمية وتتواجد في أسواق متعددة وتتوسع إلى أسواق شرق إفريقيا وجنوب شرق آسيا.

وأؤكد أيضا: «عندما تؤسس شركات رائدة عالميا تنتشر أعمالها في الأسواق الناشئة، تصبح أكثر جاذبية للمستثمرين العالميين، ومن الأسهل التخرج منها بأرباح مميزة أو حتى إدراجها في البورصات العالمية، وتحفظ «جلف كابيتال» برصيد من الفخر العميق بعدد الشركات العالمية الرائدة التي أنشأتها انطلاقا من المنطقة، وهناك المزيد من الشركات في المحفظة الثالثة «فند III» في طريقها لتصبح رائدة عالميا في مجال التكنولوجيا والمدفوعات وخدمات الشركات والرعاية الصحية.

منذ عام 2015 واعتمدت هذا النهج الاستثماري منذ ذلك الوقت، فبالنسبة لـ«فند III» أدركتنا وفي وقت مبكر جدا أين يكمن النمو وهو بالفعل في التكنولوجيا والتجارة الإلكترونية والمدفوعات وخدمات الأعمال والرعاية الصحية والتكنولوجيا الصحية. ولهذا فاستثمارنا حاليا والصحية. وتركز على هذه القطاعات، وسنواصل التركيز عليها في استثماراتنا المستقبلية.

• **المشهد الحالي يكشف عن المزيد من الشركات التي تنمو في المنطقة لكي تصبح عالمية أو تستحوذ عليها شركات عالمية.. ومؤخرا هناك أمثلة حية تدل على ذلك في قطاع التكنولوجيا.. هل هذا أمر يثير شهية «جلف كابيتال»؟**

أعتقد أننا محظوظون في منطقتنا لأننا نملك موقعا استراتيجيا مركزيا في هذا الجزء من العالم. وفيما إذا نظرنا إلى «جلف كابيتال»، فإن العديد من شركائنا تبدأ في بلد معين حيث تعمل من موقع واحد، مثل مصر أو دولة الإمارات العربية المتحدة،

المستقبل لتحديد أين سيكمن النمو كما تعتمد على المنهجية والدراسات في الاستثمارات، فمثلا، في صندوقها الاستثماري الثالث «فند III»، وهو الصندوق الذي أطلق عام 2014 بقيمة 750 مليون دولار أمريكي - يوازي 13 مليارات وخمسمائة مليون جنيه - تمت دراسة أكثر من 24 قطاعا واستقر التركيز على أربعة قطاعات أساسية تشهد نموا عشرينيا وتتطلع إلى مستقبل زاهر. وفي بعض الأحيان يشكل اختيار القطاع المناسب الجزء الأكبر من العائدات، أي أن ما يوازي 80% من الأرباح قد تأتي من اختيار القطاعات المناسبة التي تنمو بمعدل عشريني.

واليوم.. يقول المستثمرون لـ«جلف كابيتال»: «إنكم تملكون المحفظة الاستثمارية المثالية لما بعد الجائحة» نتيجة أن استثمارات الشركة تركز بشكل كبير على مجال الرعاية الصحية والمدفوعات الإلكترونية والتكنولوجيا والتجارة الإلكترونية وخدمات الأعمال.

في هذا السياق فإن «جلف كابيتال» بدأت التركيز على تلك القطاعات

## المستقبل؟

لن يكون على المستثمرين في المنطقة البحث كثيرا أو بعيدا لإيجاد القيمة في القطاعات السريعة النمو التي تقوم على الابتكارات التكنولوجية، فقطاع الرعاية الصحية هو مثال ممتاز على قطاع يتبنى الحلول التكنولوجية بشكل متزايد لكي يلبي الطلب المتعاظم والاحتياجات المتغيرة للمرضى، كما الوضع من خلال أعمال «فيزيتا»، وهناك أيضا طفرة هائلة في مجال التجارة الإلكترونية والمدفوعات عبر الإنترنت مع إقبال المستهلكين بقدر أكبر على الشراء عبر الإنترنت، وهذه التوجهات ستستمر وتتوسع في المستقبل القريب.

• **على جانب «جلف كابيتال» خصوصا، ما المعادلة التي انتهجتها في 2020 لكي تبرز كأحد الفائزين وتصل إلى إصدار «سوبر ون» لمجلة «الأهرام الاقتصادي»؟**

أكد.. إن استراتيجية الاستثمار التي تنتهجها «جلف كابيتال» يمكن تعريفها بالأسلوب الموضوعي الذي تطبقه في الأسواق الخاصة، حيث تجرى دراسات وتحليلات علمية وافية وصارمة تبدأ من المشهد الكلي أو الصورة الكبرى وصولا إلى التفاصيل الدقيقة في كل قطاع بهدف الكشف عن الاتجاهات الرئيسية الطويلة الأجل في القطاعات الاقتصادية الكبرى والقطاعات الفرعية التي توفر أكبر الإمكانيات للتفوق في الأداء وتولد عائدات لمستثمرى «جلف كابيتال»، فاستثمارات الشركة اليوم موجهة نحو أربعة قطاعات أساسية أثبتت تحليها بمرور عالية خلال الجائحة، ويتوقع لها أن تحقق نموا كبيرا في الاقتصاد الجديد، وهي: الرعاية الصحية، التكنولوجيا، المدفوعات، خدمات الأعمال والاستدامة، والرقمنة» قطاع ثابت على القائمة، نسعى لتطبيقه في كل القطاعات التي نهتم بها حيث نعمل عن كثب مع شركائنا لكي تعتمد التقنيات الجديدة من أجل تنظيم وتبسيط إجراءاتنا والوصول إلى

## • هل يمكن إعطاء بعض الأمثلة تبين كيف حققت «جلف كابيتال» هذه التوليفة الاستثمارية؟

هناك أمثلة واضحة في كل الشركات في محافظ «جلف كابيتال» الاستثمارية تبين كيف واجهت الكوادر القيادية والإدارية تحديات الجائحة وكيف استطاعت الابتكار وإعادة صياغة نماذج أعمالها لتحويل هذه التحديات إلى فرص لضمان بقائها وازدهارها في الواقع الجديد، على سبيل المثال كان في بداية الجائحة: ■ أطلقت «فيزيتا»، وهي المنصة الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا لحجز المواعيد الطبية - وهي على فكرة شركة مصرية ناشئة - مبادراتها الجديدة، الأولى: الطب عن بُعد، والثانية: الصيدلية الإلكترونية.

■ أنشأت «شيف ميدل إيست»، الموزع الرائد للأغذية للشركات والمطاعم والفنادق، موقعا على الإنترنت للوصول إلى المستهلكين مباشرة في المنازل، وهو نموذج أعمال جديد ومواز لنموذج أعمالها الأساسي.

■ قامت «جيديا»، وهي أكبر شركة للتكنولوجيا المالية في المملكة العربية السعودية، بإطلاق بوابة إلكترونية للدفع وأداة لإنشاء المتاجر الإلكترونية بهدف تمكين الآلاف من التجار الذين يستخدمون بوابتها من ممارسة النشاطات التجارية على الإنترنت وخارجها.

ما سبق.. يدل أن الأعمال تمر حاليا بأوقات صعبة، وجميع الحلول لهذه التحديات التي واجهتها شركات «جلف كابيتال» تكمن في الابتكار، وهذا يفسر تسريع عملية الابتكار والتشجيع عليه ودعمه. وقد تمت إعادة تقييم كل نماذج الأعمال تقريبا في العديد من الشركات وأعيدت صياغتها لتمكينها من العمل على الإنترنت والاستفادة من التحول الدائم في السلوكيات الاستهلاكية.

• **في ظل المخرجات السوقية لجائحة «كورونا» ما الذي يجب أن يبحث عنه المستثمرون في**

► توقيع «جلف كابيتال» وثيقة «مبادئ الأمم المتحدة للاس... تثمار المسئول» ومبادرة «تيرا كارتا» يلزمها مساعدة الشركات بمحافظها الاستثمارية في تطبيق الممارسات السليمة في المجال البيئي والاجتماعي و«الحوكمة»

## 1.5 مليار عملية دفع شهريا نفذها 14 مليون مستخدم لـ «تى باى موبيل» نهاية 2020

99

كشفت سحر سلامة المؤسس والرئيس التنفيذي لـ «تى باى موبيل» عن القيام بوصول أكثر من 1700 تاجر في 27 دولة بمنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا وتركيا بمنصتها لمدفوعات، ما يمثل ناتج أعمال تحقق من خلال النمو الذاتي للمنصة والاستحواذ على «باى غورو Payguru» وتمكنت من تقديم خدماتها لـ 83 مشغلا للهواتف المحمولة وموفرى المحافظ الإلكترونية. وكشفت أيضا أن «تى باى موبيل» تحوى قاعدة مستخدمين شهرية قوامها 14 مليون مستخدم يجرون 1.5 مليار معاملة شهريا مسجلين نسبة نمو فى التعاملات 49% فى ظل بيئة كورونا، التى امتحنت خلالها صلابه منصة «تى باى موبيل» وإمكانياتها على التعاون فى بيئة افتراضية من ناحية أخرى.

99

• كانت تحديات 2020 ضخمة وطالت العديد من المجالات ذات الصلة بالأعمال والأفراد.. كيف واجهت «تى باى موبيل» هذه التحديات فى مجال أعمالها وكيف استطاعت أن تحولها إلى فرص نمو؟ جائحة كورونا كانت مُحفزا لأكبر تحول فى حياة الجنس البشرى منذ عقود طويلة. ولا شك أن العام الماضى يطرح تحديات جديدة لـ «تى باى موبيل» ولعملائها من نواح يصعب تخيلها، وبفضل خبرتها الطويلة الممتدة على مدى ست سنوات والى استدعت منها مخزونا غنيا من المعرفة والتجارب، إلى جانب الفريق الذى يتميز بحبه وشغفه بهذا النوع من العمل وبقطاع المدفوعات الرقمية نفسه، فقد استطعنا أن نجتاز الجائحة ونخرج منها أقوى وأشد إصرارا وحامسا على تمكين التجار والمستخدمين من استخدام الهواتف المحمولة لإجراء عمليات الدفع حول العالم.

أعتقد، أن الجائحة ساعدت على تسريع التحول الرقمية فأصبحت وتيرته أكثر سرعة وأشد تأثيرا مما يتوقع، ولا أظن أنه يوجد سوق يظهر فيه بوضوح الوتيرة السريعة والتأثير الأشد أكثر من الأسواق الأساسية لـ «TPAY MOBILE»، أى فى منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا وتركيا، حيث تمكن المنصة التجار ومشغلي شركات المحمول ومعالجي المدفوعات الإلكترونية والمطورين بهذه الأسواق من قبول المدفوعات عبر الهواتف المحمولة باستخدام أرقام هواتف المستخدمين. وقد استفادت «تى باى موبيل» من هذا التحول نحو المدفوعات الرقمية بشكل سريع، حيث ازدادت أحجام تعاملاتها بقدر كبير. وهو تطور امتحن قدرة شركتنا على التوسع بوتيرة سريعة من ناحية، وامتحن صلابه منصة «تى باى موبيل» وإمكانياتها على التعاون فى بيئة افتراضية من ناحية أخرى، ولكننا استطعنا مواجهة كل من هذه التحديات بطريقة سلسة. وقد قمنا بزيادة عدد الموظفين بإتاحة 82 فرصة عمل جديدة منذ بداية العام الماضى، بما فى ذلك 17 عضوا أضيفوا إلى الفريق بعد استحواذنا على شركة «باى غورو PAYGURU» فى عام 2020، ليصل عدد موظفينا حاليا إلى 142.

• ما عدد مستخدمى منصة «تى باى

موبيل» (WWW.TPAYMOBILE.COM) فى الـ 12 شهرا الأخيرة، وكم عدد التعاملات التى نفذت من خلال المنصة، وعدد التجار الذين جذبته المنصة؟

ترد سحر سلامة: حتى الآن، نجحت «تى باى موبيل» بوصول أكثر من 1700 تاجر فى 27 دولة بمنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا وتركيا بشبكاتها للمدفوعات، وهو ناتج أعمال تحقق من خلال النمو الذاتى والاستحواذ على «باى غورو PAYGURU». وقد نمت المنصة لتقدم لمستخدميها خدمات من 83 مشغلا للهواتف المحمولة وموفرى المحافظ الإلكترونية.

تضيف بفخر: حاليا تجري المنصة 1.5 مليار معاملة شهريا تنفيذها قاعدة مستخدمينا النشيطين والبالغ عددهم 14 مليون مستخدم، بنسبة نمو قدرها 49% من عام لآخر.

• ما العوامل البنائية التى ساعدت «تى باى موبيل» على الحفاظ على ريادتها باعتبارها أول منصة عربية لمدفوعات الهواتف المحمولة؟

تأسست «تى باى موبيل» فى عام 2014 بهدف تغيير بيئة التجارة الرقمية بواسطة الهواتف المحمولة فى عموم منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا. واليوم تقنيات منصتنا تحقق التغيير من خلال تمكين التجار ومشغلي الهواتف المحمولة ومعالجي المدفوعات الرقمية والمطورين والمشغلي الآخرين الذين يملكون مصادر مالية موصولة برقم هاتف محمول من قبول المدفوعات من المستهلكين، والذين يستطيعون الحصول على مجموعة من الخدمات الرقمية من خلال «تى باى موبيل» دون الحاجة لامتلاك حساب مصرفى تقليدى. توضح سحر سلامة أن أحد الأسباب وراء تأسيس الموقع المتميز والحفاظ على تصنيفها «أول منصة عربية وإفريقية رائدة لمدفوعات الهواتف المحمولة» الإدراك أن منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا إلى جانب تركيا تزخر بنسيج غنى ومتنوع من الدول والثقافات وإجراءات التشغيل، خاصة فى مجال إنجاز المدفوعات وقبولها. وفى حين أن تقنياتها بسيطة بيد أنها تحفز على التغيير، وتدرك عدم إمكانية اعتماد أسلوب واحد يناسب الجميع» فى كل أنحاء المنطقة.

نستهدف التوسع فى السوق المصرى عبر الشراكة مع «Huawei» و«Google»

و«Watch It!» و«Unity» و«جوى» وأحدث شراكاتنا مع المصرية للاتصالات «WE»

99

الفروض متناهية الصغر للذراع المستهلك فتمسح من حيث مسؤولية الضرمات المالية، بل نسمح أيضا بالوصول إلى المستهلكين فى الأسواق الناشئة بما يعكس على أعمال شركات التجارة الإلكترونية فى شكل نمو سريع.

66

سحر سلامة

وتبقى «تي باي موبايل» متمسكة بطموح توصيل الخدمات المالية إلى جميع الفئات في كل أرجاء المنطقة وضمنها «فئة لا يملكون حسابات مصرفية أو بطاقات ائتمان»، أو ما يسمى شمولية الخدمات المالية. وسنواصل إطلاق شراكات استراتيجية مع مشغلي الهواتف مثل «فودافون مصر» للسماح للمستخدمين في خدماتها الشراء من «غوغل بلاي» GOOGLE PLAY، من خلال إضافة قيمة الشراء إلى فاتورة هاتفهم المحمول أو خصم قيمة الشراء من رصيد هاتفهم. وخدمات الفوترة المباشرة عن طريق موفري خدمات الهاتف المحمول تعنى أنه وللمرة الأولى بات لدى الـ 41 مليون مشترك في «فودافون مصر» خيار شراء التطبيقات المدفوعة والألعاب والمحتوى مباشرة من متجر «غوغل بلاي» دون استخدام بطاقات ائتمان، وذلك بطريقة آمنة وبسيطة. وقد دخلنا في شراكات مع جميع مشغلي الهواتف المحمولة في مصر، بما في ذلك «فودافون مصر» و«أورنج» و«اتصالات» والمصرية للاتصالات «WE» بالإضافة إلى «بنك مصر» لتقديم خدماتنا للمستخدم المصري.

وثمة مثال حي آخر على شراكة استراتيجية في السوق المصري يتمثل في التعاون مع المصرية للاتصالات «WE» التي شهدت توسع تطبيقها التلفزيوني الرائد «جوى» وخدمات البث الرقمي عبر الإنترنت OVER THE TOP-OTT، الترفيحية في مصر، حيث بداية من شهر نوفمبر 2020، أصبح بإمكان المشتركين في خدمات هذا المشغل النفاذ إلى خدمة اشترك «جوى» التلفزيونية من المنزل وأثناء التنقل، وتسديد قيمة الخدمة بواسطة هواتفهم المحمولة دون الحاجة لامتلاك حساب مصرفي تقليدي.

تستندرك: إضافة إلى تأسيس شراكات مع مشغلي في هذه المنطقة، تعزز «تي باي موبايل» النفاذية إلى أهم منصات التجارة الرقمية العالمية. ففي يناير من العام الجاري، على سبيل المثال، أعلنت عن التعاون مع الاستراتيجي البعيد المدى مع «بانجو» BANGO، الشركة التجارية المعتمدة على البيانات المستخدمة من قبل أنجح الشركات الإلكترونية في العالم، وضمنها: «أمازون» AMAZON، «غوغل» GOOGLE، «مايكروسوفت» MICROSOFT، لإيصال منتجاتها وخدماتها إلى منطقتنا. والآن، أصبح بإمكان التجار في المنطقة الذين يستخدمون المنصة التوسع عالمياً من خلال الانتشار العالمي في مجال المدفوعات الذي توفره الشراكة مع منصة «بانجو».

ومتلماً أدخلت «تي باي موبايل» متجر «غوغل بلاي» لأول مرة إلى إفريقيا من خلال الفوترة المباشرة عبر المشغلي، تتعاون «هواوي» HUAWEI و«تي باي موبايل» لتمكين المطورين من المنطقة والعالم من تحقيق الإيرادات من تطبيقاتهم وخدماتهم عبر «خدمات هواوي للهاتف المحمول» ومن خلال الشراء من داخل التطبيقات في عموم المنطقة. وهذا جزء من التزامنا المتواصل بدعم المطورين في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا. وتتيح خدمة الفوترة المباشرة من

## سحر سلامة المؤسس والرئيس التنفيذي لـ«تي باي موبايل»

## الإقراض مناهي الصغر يقوم على الذكاء الاصطناعي ويزيد تعاملات ومبيعات التجار والمشفين و«تي باي موبايل» شريك تقي

خلال مشغلي الهاتف المحمول لكل عملاء خدمات «هواوي» في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا القدرة على دفع قيمة تطبيقاتهم وخدماتهم بواسطة رقم هاتفهم المحمول، ما يجعل الخدمات الرقمية والتطبيقات متاحة بشكل أكبر..

ويعتبر متجر «تي باي بلاي» TPAY PLAY أحدث ابتكارنا: متجر رقمي جاهز لخدمات البث الرقمي عبر الإنترنت OTT يغطي منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، تم إنشاؤه بالشراكة مع «يونيتي دистриوشن بورتال» UNITY DISTRIBUTION PORTAL، وهو يمنح مطوري «الأندرويد» قناة لتوزيع ألعابهم في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا وتركيا، وذلك من داخل محرك الألعاب مع قدرة اختيار الدول والمشغلي بسهولة وسلاسة.

● ما أهمية الابتكار بالنسبة لـ«تي باي موبايل» وكيف يساعد ذلك الاقتصاد المصري؟

أؤكد هنا على أن الابتكار هو في صميم أعمال «تي باي موبايل»، فإنشاء وتطوير تقنياتها يعني تحديد نوعية المشكلة التي تود حلها وفهم متطلبات الجهة التي تريد أن تجد الحل من أجلها. للتوضيح أنه في أثناء العمل على تطوير التقنيات الحصرية للمنصة كان ضرورياً جداً فهم طبيعة المستخدمين واحتياجاتهم والسوق الذي يمارسون فيه أعمالهم والتحديات التي يواجهونها، حيث إن الاختلافات التاريخية والفروقات الثقافية

واختلافات البنى الأساسية قد يكون لها تأثير كبير على التكنولوجيا التي سيتبناها المستهلكون والشركات في سوق ما.

في السابق كان قبول المدفوعات الرقمية العابرة للحدود في منطقة الشرق الوسط وإفريقيا وتركيا بالنسبة لموفري الخدمات الرقمية المحليين والعالميين، أمراً معقداً يشتمل على موفري خدمات متعددين.

وجاءت «تي باي موبايل» لتغيير تلك البيئة بتقديم خدماتها إلى التجار بعد ضمهم إلى شبكتها وتقديم خدمات المعالجة وتسهيل المدفوعات. إذن فإن «تي باي موبايل» توفر المنصة الوحيدة المتكاملة لخدمات الدفع عبر الهاتف المحمول في المنطقة، من بداية المعاملة وحتى إنجازها من خلال تكامل بسيط مع واجهة برمجة تطبيقات API واحدة، وهنا يكمن تميزها، وكانت «تي باي موبايل» الأولى في المنطقة العربية في توفير خدمة «اشتر الآن» وادفع لاحقاً» من خلال قدرات الاشتراك في خدمة الفوترة في جميع دول الشرق الأوسط وإفريقيا.

وعلى جانب السوق المصري بصفة خاصة، فقد عملنا بجد واجتهاد لتطوير خدمات جديدة تلائم المتعاملين المصريين وموفري خدمات الهاتف المحمول والتجار والشبكات هنا، على سبيل المثال، ركزنا بقدر كبير على الإقراض وعلى القطاعات الفرعية الجديدة المرتبطة بقطاع الإقراض، مثل التأمين المتناهي الصغر، وهذا داعم رائع للاقتصاد

المصري لأنه مدعوم بنموذج أعمال «تعاوني وتنافسي» في آن واحد، تتعاون فيه عدة شركات وشركات ناشئة متنافسة.

● أطلقت «تي باي موبايل» الإقراض المتناهي الصغر من خلال الفوترة المباشرة في عام كورونا.. فماذا يميز هذا النوع من الائتمان وكيف يساعد التجار والمستهلكين؟

إن الإقراض متناهي الصغر يسمح لشركائنا من التجار والمشغلي بدعم إمكانية «اشتر الآن» وادفع لاحقاً» من خلال القروض متناهية الصغر التي تعتمد على الذكاء الاصطناعي. وهذه القروض المتاحة في الزمن الحقيقي للمستهلكين المؤهلين تمكن شركاء «تي باي موبايل» من زيادة تعاملاتهم ومبيعاتهم من المنتجات أو الخدمات ذات القيمة البسيطة.

أعطى هنا مثلاً توضيحياً.. إذا لم نتجح معاملة ما على الهاتف المحمول بسبب عدم وجود رصيد مدفوع مسبقاً على هاتف المشتري، ولنقل إن قيمة المعاملة 10 دولارات، فإنه يمكن منح هذا المشتري خيار اقتراض المال لاستكمال المعاملة الآن، وتسديد الفارق المتبقى فيما بعد. وسيتم خصم هذا القرض تلقائياً فور زيادة رصيد الهاتف. تتوقف أهلية المستهلك لتلقي القرض عليه شخصياً، ونحن نتعاون عن كثب مع شركائنا لتنقق على المحددات المطلوبة للحصول على القروض.

وفي حين أن الإقراض عند نقاط البيع ليس

شيئاً جديداً، إلا أن تقديم هذا الخيار للذين لا يمتلكون حسابات مصرفية من خلال الفوترة المباشرة عن طريق مشغلي الهواتف المحمولة هو بحد ذاته مفهوم جديد. الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي يساهمان بقدر متزايد في توسعة بيئة المدفوعات مع السماح للعاملين في قطاع التقنيات المالية مثل «تي باي موبايل» بتوفير القروض للذين يفتقرون إلى الخدمات في مناطق عالية النمو. وفي حين أن قطاعاً من المتعاملين في الخدمات المالية في الأسواق المتطورة يعتبرون توفر الائتمان أمراً مفروغاً منه، إلا أن نماذج الإقراض التقليدية لا تلبى احتياجات الأغلبية في الأسواق التقليدية الناشئة والنامية، ما يجد من فرصهم لشراء متطلباتهم.

تبقى أهلية المستهلك للحصول على قروض فإن الطريقة التقليدية لتحديدها تعتمد على عوامل مثل تاريخ الدفع ومدة تسديد القرض مع الوضع في الاعتبار أن الكثير من هذه المتطلبات لا يمكن تحقيقها في حالة «فئة لا يملكون حسابات مصرفية» وليس لديهم «تاريخ ائتماني». ويعني توظيف الذكاء الاصطناعي والتعاون عن قرب مع الشركاء من مشغلي الهواتف المحمولة، أنه يمكن العمل من خلال بيانات بديلة موجودة عند مستخدمى الهواتف الذكية.

جدير بالذكر أن توافر هذه القروض متناهية الصغر لا يدعم المستهلك فحسب من حيث شمولية الخدمات المالية، بل يدعم أيضاً أصحاب التجارة الإلكترونية حيث يسمح لهم بالوصول إلى المزيد من المستهلكين في الأسواق الناشئة وإنجاز معاملاتهم ومدفوعاتهم، الأمر الذي يسهل نمو أعمال شركات التجارة الإلكترونية بشكل سريع.

● كيف تساعد «تي باي موبايل» الحكومات في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، في ظل إعلانها أهدافاً لتحقيق الشمولية المالية، وهل يمكن الاستدلال ببعض الأمثلة والأرقام؟

تستهل سحر سلامة مشيرة: هناك نماذج محدودة في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا وتركيا إلى البنى المصرفية التقليدية حيث إن 63% من السكان البالغين - مليار نسمة- لا يستخدمون المصارف. وفي حين أن هذه سمة شائعة في الأسواق الناشئة، إلا أنها تعنى أن التعاملات التقليدية التي تعتمد على البطاقات الائتمانية وبطاقات الحسم المباشر من الحسابات المصرفية ليست خياراً متاحاً أمام المستهلكين.

ومع زيادة انتشار الهواتف الذكية وتزايد الإقبال والرغبة في شراء البضائع والخدمات عبر القنوات الرقمية، أصبحت هناك حاجة متنامية لتوفير أساليب دفع بديلة لدعم هذا الإقبال والاستهلاك دون الاعتماد على حساب مصرفي تقليدي.

كما ذكرت فيما سبق.. تتقدم «تي باي موبايل» وتسهل على موفري الخدمات الرقمية حول العالم الاستفادة من خبراتنا المحلية والوصول إلى المستهلكين وقبول المدفوعات في الأسواق الناشئة، ما يسرع نمو الأعمال ويسهم أيضاً في تحسين وصول الخدمات المالية إلى جميع الفئات، ويساعد

في تحسين الشمولية المالية في المنطقة والقارة، إضافة إلى تمكين المزيد من السكان في عموم منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا وتركيا من تسديد قيمة البضائع والخدمات الرقمية باستخدام أرقام هواتفهم المحمولة، فإن تقنيات منصة «تي باي موبايل» تسمح للمعاملين في المنطقة أيضاً الحصول على المحتوى التعليمي وخدمات الرعاية الصحية التي قد تكون غير متاحة لهم بشكل آخر.

تشير سحر سلامة -على سبيل المثال- إلى منصة «كتاب صوتي» التي توفر الدورات والكتب وفرص التعلم الإلكتروني على الإنترنت والتي يستطيع القراء وطلاب العلم شراءها بواسطة أرقام أو محافظ هواتفهم المحمولة. وهناك منصات مثل: الطبي، جوابكم، استشارة، وجميعها توفر استشارات الرعاية الصحية على الإنترنت والتي يمكن تسديد قيمتها على منصة «تي باي موبايل»، التي تستطيع منصة تمكين خدمات من ذلك أحجام وأنواع متعددة ومثال عظيم على ذلك هو عملنا مع «WATCH IT»، خدمة البث التلفزيوني التي أثبتت شعبيتها الفاتحة لدى الجمهور المصري والعربي في المنطقة. يضاف إلى ما سبق مساعدة أنواع مختلفة من التجار على النمو، حيث تقترح «تي باي موبايل» أن تقنياتها تساعد المؤسسات مثل: دار الأورمان، أهل مصر، بهية، رسالة، من قبول التبرعات الخيرية، ونعمل مع عدد متنام من الشركات الناشئة ورواد الأعمال والشركات التي تتوجه إلى شرائح متنوعة من الجمهور. مثال، شركة «PODU» التي تعتبر أول منصة مصرية له البودكاست» باللغة العربية، «TURNI»، وهي المنصة الشاملة للحجوزات الإلكترونية، و«بسيطة» لتمكين الثقافة الافتراضية، حيث تزيل منصتنا العوائق والتعقيدات لتحقيق العوائد المالية من المتاجر الرقمية التي تعتمد الهواتف المحمولة أولاً، وذلك ليتمكن شركائنا من تقديم وتطوير خدمات ومنتجات مميزة.

● ماذا عن استراتيجية أعمال «تي باي موبايل» للسنوات الخمس القادمة؟

تجيب: الاستراتيجية شيء هام ورئيسي، ولكن تبقى غاية «تي باي موبايل» في الرؤيا التي وضعناها وتتأثر على تحقيقها وهي إتاحة الشمولية المالية بنسبة 100% في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا وتركيا. وللوصول إلى هذا الهدف نستمر في تطوير الشراكات والمنتجات من خلال التعاون مع شركات عديدة سواء كانت شركات محلية للبنية التحتية في هذا القطاع أو شركات عالمية عملاقة في مجال التقنية.

وبالتوازي مع السعي نحو التعاون والالتزام المستدام من جانب «تي باي موبايل» مع المزيد من الشركات العالمية والتجار في مصر والمنطقة بإتاحة فرص لهم تتجاوز حدود المنطقة من خلال شراكاتنا العالمية، سيستمر الفريق في النمو وفي تنمية قدراتنا بدون توقف أبداً والبحث عن فرص جديدة لإضافة القيمة والفائدة للتجار والمستخدمين في مصر والعالم العربي، والالتزام بطرح خدمات ملحة جديدة للجميع.

## نركز على الإقراض والتأمين متناهي الصغر في مصر بنموذج أعمال تعاوني تتنافس عليه شركات ناشئة

# GATE Capital



«رأى نوح ذريجات كورونا فرصا لبعض الشركات والمستثمرين للإعارة (التفكير في نطاق أعمالها للتغلب من استنزاف السيولة وهيكلة الديون) وضبط المصروفات وتحرير فرص النمو منظر عملاق»

الوضع من خلال استراتيجية تحول كاملة، حيث جمعت أولا فريقا مخضرمًا يتمتع بخبرة غنية في قطاع الخدمات اللوجستية. وقد واجه الفريق مشكلة ضخمة كان عليه معالجتها أولا حيث كانت الشركة تتبنى نموذج أعمال غير قابل للاستمرارية، وحالتها الاقتصادية تتدهور، وهي تواجه انخفاضًا كبيرًا في الإيرادات، وعليها مبالغ كبيرة للموردين، وانخفضت احتياطياتها النقدية بسرعة، ما حتم معالجة هذا الوضع الخاص من خلال إعادة الهيكلة وإيجاد السيولة. وضعت شركة «جيت كابيتال» خطة تبنت فيها نهجًا فريدًا للغاية لمعالجة هذا الموقف، حيث كان علينا أن نحشد قادة القطاع لتنفيذ استراتيجية التحول وإيجاد التمويل السريع لإعادة هيكلة الشركة قبل الشروع في زيادة رأس المال خلال فترة الوباء، وذلك لإحياء الشركة بحيث تستعيد موقعها على خريطة الخدمات اللوجستية في المنطقة. قام فريق التحول بإعادة صياغة العمليات وتحسينها بالكامل، فوضعت خسائرها بالكامل تقريبًا، وبدأ التحسن يظهر في جميع أوجه الشركة، ونتج عن هذا التحول نمو في الإيرادات، ونجحنا في إدارة عملية تسديد المبالغ المطلوبة من قبل الموردين، والتي ورثناها مع إتمام الصفقة. وهي في طريقها لتصبح لاعبًا رئيسيًا في مجال الخدمات اللوجستية بالمنطقة.

فوائد عالية قد تصل إلى 25% أو بيع جزء من أسهمها لشركات الملكية الخاصة ما يمثل صفقة تمويل عالية التكلفة. وقد عملت شركة «جيت كابيتال» باجتهاد لإيجاد حلول بديلة لشركاتها لمساعدتها على الحصول على التمويل ومواصلة مسيرة النمو، والحلول هي:

- وضع استراتيجيات التحول لتلك الشركات لمواجهة التحديات والاستمرارية.
- إيجاد السيولة للأوضاع الخاصة.
- عمليات الاندماج.

• هل هناك أمثلة تدلل على جدوى الحلول الثلاثة؟  
يوضح: خلال الوباء، نفذت «جيت كابيتال» مشروع تحول لشركة خدمات لوجستية لقطاع التجارة الرقمية، أو ما يعرف بخدمات التوصيل عند الميل الأخير، حيث كانت شركة «فتشر» في طريقها لتصبح شركة «وحيد قرن» أخرى من منطقتنا، أي شركة تفوق قيمتها المليار دولار. وكانت «فتشر»، التي صنفت نفسها كشركة تكنولوجيا، قد جذبت عددًا كبيرًا من المستثمرين العالميين، ولكن نظرًا لبعض الثغرات الأساسية في نموذج أعمالها، واجهت مشاكل تتعلق بقابلية التوسع، وأدى ذلك إلى استنزاف السيولة بشكل أسرع مما كان متوقعًا. وبدأت شركة «جيت كابيتال» العمل على إنقاذ

425 مليون يورو لبنك مصر بهدف تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة لمساعدتها على مواجهة تداعيات كورونا. والتحدى الآخر في المنطقة، واجهته صناديق الاستثمار في الشركات الناشئة ورأس المال الجريء والتي تحلت بشهية كبيرة في السنوات السابقة لشراء حصص في تلك الشركات وضمها إلى محافظها، حيث تجد صعوبة اليوم في التخرج من استثماراتها. فعلى الصعيد العالمي، هناك أكثر من 95% من المستثمرين في رأس المال الجريء إما تعرضوا لخسارة استثماراتهم كليًا، أو في أفضل الأحوال، حافظوا على رأس المال فقط، والقليل استطاع تحقيق عائد يساوي ثلاثة أضعاف، وقد تكون الأرقام في المنطقة شبيهة بهذه الأرقام العالمية أو حتى أسوأ.

وأخيرًا وليس آخرًا، يختم إجابته قائلًا: يبقى تحدى ضعف التمويل المصرفي، حيث شهدت البنوك في جميع أنحاء المنطقة زيادة تجاوزت 50% في المخصصات عام 2020 وانخفضت الربحية بنسبة تزيد على 50%. وكان التحدي الأبرز أمام الشركات الناشئة ينحصر في الحصول على التمويل المصرفي أو التمويل من مؤسسات مالية أخرى تقدم فوائد منخفضة، وهو الوضع الحالي الذي تجد فيه الشركات الناشئة نفسها مضطرة للحصول على ديون ذات

## صعود نجم شركات الفنتك والهيلت تك والإديوتك والشيكات على يياض

• ما الشركات التي استطاعت أن تخرج من عام الجائحة الأول بوضع أفضل، وكيف ترى صفات الشركات «السوبرون»، بما فيها «جيت كابيتال»؟  
يجيب: العديد من الشركات والمؤسسات التجارية الصغيرة والمتوسطة واجهت تحديات عظيمة خلال شهر جائحة كورونا، وكان عليها استخدام مزيج من الاستراتيجيات لحماية عملياتها والوصول إلى مرحلة التعافي ومن ثم إعادة تسريع النمو.

في مثل هذه الأوضاع كان حتميًا على الشركات أولاً أن تضع استراتيجيتين: الأولى للاحتواء والدفاع، الثانية للتحول والهجوم، ومع التنفيذ السليم لهاتين الاستراتيجيتين، وجدنا أن العديد من الشركات التي عملت معها «جيت كابيتال» استطاعت أن تخرج من نفق الجائحة بوضع أقوى وأكثر استعدادًا للنمو والأدهار في المستقبل.

من جانبنا طبقنا أيضا المبادئ التي نبشّر بها على أعمالنا وعلى جميع الشركات التابعة لمحفظتنا الاستثمارية، وبعضها لديه تواجد إقليمي وشركات تابعة لها في مصر ودول أخرى. • كيف استطاعت «جيت كابيتال» المساهمة في حماية الشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال نموذج أعمالها؟  
يوضح منذر هلال: تأثرت معظم الشركات حول العالم بالوباء بشكل سلبي لم يسبق له مثيل، وأيضًا اقتصاديات الدول، حيث اضطرت آلاف الشركات إلى اللجوء للإغلاق التام وتسريح العمالة في بعض الأحيان، وتوقفت العمليات اللوجستية وانقطعت سلاسل التوريد في أحيان أخرى، وعلى الرغم من هذا أتاحت كل تلك الأوضاع فرصًا لبعض الشركات الأخرى والمستثمرين لإعادة التفكير في نماذج أعمالها للتقليل من استنزاف السيولة وإعادة هيكلة الديون وضبط المصروفات وإعادة تحديد فرص النمو.

من ناحية القطاع الاستثماري، الوباء لم يوقف فيه النشاط، خاصة في مجال رأس المال الجريء الذي يستثمر في الشركات الناشئة. على العكس كان 2020 عامًا قياسيًّا آخر لـ«بيزنس» تلك الشركات بعد صعود نجم أربعة قطاعات فيه، الأول: شركات الاستحواذ ذات الأغراض الخاصة أو ما يعرف في عالم المال بـ SPECIAL PURPOSE ACQUISITION (SPAC) COMPANY، وهي شركات ليست لديها أعمال تجارية خاصة بها ولكن تم تأسيسها كهيكل قانوني للأعمال وإدراجها في البورصة من خلال طرح عام أولى (IPO) من أجل جمع

»

أغلقت شركة «جيت كابيتال» - المتخصصة في الاستشارات المالية والإدارية ومساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات العائلية في المنطقة العربية- صفقات قيمتها 800 مليون دولار في عمليات الاندماج والاستحواذ والتخارج أحدثها صفقة شركة «فتشر» المصنفة كشركة تكنولوجيا والعاملة في الخدمات اللوجستية لقطاع التجارة الرقمية والتي كانت في طريقها لتصبح إحدى شركات الـ«يونيكورن» التي تفوق قيمتها المليار دولار. كشف منذر هلال المؤسس والرئيس التنفيذي لـ«جيت كابيتال» - التي تأسست في عام 2009 - أنها قامت بدور استراتيجي في مساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات العائلية التي لديها تواجد إقليمي وشركات تابعة لها في مصر ودول أخرى على تخطي تبعات جائحة كورونا.

»

مبادرات الحكومة والبنك المركزي المصري أسهمت في احتواء وتخفيف آثار الجائحة على الاقتصاد والشركات الصغيرة والمتوسطة